

**Stellungnahme der CDH (EU-Register-Nr. 64839612200-68)
zum Grünbuch eines Europäischen Vertragsrechts
für Verbraucher und Unternehmen**

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e. V. (CDH) vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business-Bereich, darunter befinden sich ca. 60.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen. Auch deren Tätigkeitsfelder unterfallen der Initiative eines europäischen Vertragsrechts der EU-Kommission. Denn deutsche Handelsvertretungsunternehmen vertreten in einem immer größer werdenden Maße Unternehmen aus anderen EU-Staaten. Zudem sind neben den vermittelten internationalen Kaufverträgen auch Vertriebsverträge als grenzüberschreitende Vereinbarungen zu bewerten. Insoweit könnten Vertriebsunternehmen sogar in doppelter Hinsicht betroffen sein.

Seit 2001 gibt es seitens der EU-Kommission Überlegungen, ein europäisches Vertragsrecht einzuführen. Von Beginn an war die CDH inhaltlich an der Ausarbeitung als Sachverständige im Rahmen des Common Frame of Reference (CFR) beteiligt. Innerhalb der von der Kommission zuletzt eingesetzten Expertengruppe für einen gemeinsamen Referenzrahmen im Bereich des europäischen Vertragsrechts, bestand leider keine weitere Möglichkeit für die CDH an der praktischen Ausgestaltung mitzuwirken. Die CDH nutzt aber gerne die Gelegenheit, ihre Position zum Konsultationsdokument "Grünbuch der Europäischen

Kommission vom 1. Juli 2010 - Optionen für die Einführung eines Europäischen Vertragsrechts für Verbraucher und Unternehmen” darzustellen.

1. Allgemeine Überlegungen

Vorab ist festzuhalten, dass ein modernes Vertragsrecht, welches sich an den aktuellen ökonomischen Gegebenheiten orientiert, zu begrüßen ist. Auf den ersten Blick erscheinen einheitliche Rechtsvorschriften auch reizvoll. Jedoch ist dieses Vorhaben und seine etwaige Akzeptanz in hohem Maße von der konkreten Ausgestaltung und dem Anwendungsbereich der enthaltenen Regelungen abhängig. Zurzeit liegt aber eine Veröffentlichung der Ergebnisse der Expertengruppe noch nicht vor. Aufgrund dieser Intransparenz tauchen viele Fragen auf, die ansich erst geklärt werden müssten, bevor eine Entscheidung für eine der vorgestellten Optionen getroffen werden kann.

Die Kommission scheint sich zudem bereits auf die Option 4 (optionales Instrument) der sieben zur Auswahl gestellten Optionen, festgelegt zu haben. Das zeichnet sich dadurch ab, dass die Kommission die ersten drei Möglichkeiten (Veröffentlichung der Ergebnisse, Toolbox und Empfehlung) als nicht weitgehend genug kategorisiert und daneben die letzten beiden (Verordnung europäisches Vertrags- und Zivilrecht) als zu weitgehend ablehnt. Des Weiteren bringe Option 5 (Mindeststandard-Richtlinie) laut Kommission keine ausreichende Rechtssicherheit. Offenbar wird die vierte Option wohlbedacht in die Mitte gestellt.

Kritisiert wird von der CDH, dass trotz der Favorisierung des optionalen Instruments, dessen Ausgestaltung von der Kommission nicht hinreichend definiert wird. So bleibt beispielsweise offen, ob das europäische Vertragsrecht auch auf innerstaatliche

Verträge Anwendung finden soll. Aussagen über ein etwaiges Konkurrenzverhältnis werden nicht getroffen. Zudem werden immer noch die unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen der EU-Mitgliedstaaten bestehen bleiben.

Der grenzüberschreitend tätige Unternehmer wird also nicht umhin kommen, sich weiterhin mit den verschiedenen Rechtssystemen zu befassen. Tatsächlich ließe sich eine angestrebte Vereinheitlichung und eine uneingeschränkte Rechtssicherheit nur durch eine Verordnung, also Option 6 und 7, erreichen. Allerdings besteht aus Sicht der CDH kein Grund dafür, die Errungenschaften im Privatrecht, aufzugeben - zumal eine Verordnung nicht dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit sowie des Subsidiaritätsprinzips entsprechen würde.

Im Übrigen ist fraglich, ob angemessene Lösungen gefunden werden können, die einen Interessensausgleich zwischen Unternehmer und Verbraucher bieten. Ein europäisches Vertragsrecht stellt nur dann einen Anreiz für die Marktteilnehmer dar, wenn es für beide Seiten ökonomische Vorteile bietet. Ferner ist anzumerken, dass unterschiedliche Rechtskulturen innerhalb der EU aufeinander prallen. Deshalb werden Rechtsbegriffe unterschiedlich definiert und Rechtsgrundsätze in den einzelnen EU-Staaten verschieden angewendet werden. In Anbetracht dessen scheint eine übertriebene Eile aus Sicht der CDH zum jetzigen Zeitpunkt unangemessen.

2. Ungewisser Bedarf für ein optionales Instrument in der Praxis

Die CDH sieht kein zwingendes Bedürfnis, ein einheitliches europäisches Vertragsrecht für Unternehmer zu schaffen.

a) Export Deutschlands in die EU

Die Aussage der Kommission, differierende nationale Rechtsordnungen würden den grenzüberschreitenden Handel hemmen, ist zu pauschal. Deutschland weist bekanntlich eine hervorragende Exportwirtschaft auf. Die bedeutendsten Absatzmärkte deutscher Unternehmen sind dabei Länder der EU. 2010 war der EU-Binnenmarkt mit ca. 64% Hauptabnehmer Deutschlands.¹ Hieraus wird deutlich, dass sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite ein fehlendes einheitliches Vertragsrecht im unternehmerischen Geschäftsverkehr keinen Hindernisgrund für den zwischenstaatlichen Handel innerhalb der EU darstellt. Von einer gedämpften Unternehmenstätigkeit kann daher aus Sicht der CDH keine Rede sein.

b) UN-Kaufrecht

Darüber hinaus steht für das grenzüberschreitende Unternehmergeschäft bereits ein einheitliches materielles Recht zur Verfügung – das UN-Kaufrecht. Es findet automatisch Anwendung, sofern es nicht ausdrücklich ausgeschlossen wurde. Wird ein optionales Instrument eingeführt, stellt sich hier besonders die Frage, ob ein europäisches Vertragsrecht inhaltlich ein besseres Ergebnis als das UN-Kaufrecht erzielen könnte. Dieses wird letzten Endes auch entscheidend für eine Akzeptanz des europäischen Vertragsrechts neben dem UN-Kaufrecht sein. Insoweit mag die Kommission bei ihren weiteren Überlegungen berücksichtigen, dass Unternehmen vielfach im internationalen Geschäftsverkehr das UN-Kaufrecht – oftmals aus Unkenntnis der konkreten Ausgestaltung - bewusst ausschließen und bekannte

¹ Vgl. Außenwirtschaft Jahrbuch 2010, S. 13.

nationale Regelungen für anwendbar erklären. Ein gleiches Schicksal könnte hier für ein europäisches Vertragsrecht denkbar sein.

Damit einhergehend ist die CDH der Ansicht, dass die Vertragsfreiheit zwischen Unternehmern unangetastet bleiben muss. Eine Unterscheidung zwischen Verbraucher- und Unternehmerverträgen ist dringend erforderlich. Dem EU-weit tätigen Unternehmer darf nicht die Möglichkeit genommen werden, auf selbst erstellte Standardvertragsklauseln zurückzugreifen.

3. Einbeziehung von Verbrauchervertragsrecht und B2B-Vertragsrecht

Die Kommission strebt offenbar eine Einbeziehung von Verbrauchervertragsrecht und B2B-Vertragsrecht an. Dies mag darauf zurück zu führen sein, dass eine Vollharmonisierung des Verbrauchervertragsrecht bislang nicht erreicht werden konnte und sich aufgrund dessen unterschiedlich hohe Standards entwickelt haben. Selbst ein mittleres Niveau verbraucherschutzrechtlicher Standards, welches im Rahmen des angestrebten optionalen europäischen Vertragsrechts Anwendung finden könnte, ist für den geschäftlichen Rechtsverkehr aus Sicht der CDH ungeeignet.

Bei grenzüberschreitenden Verbrauchergeschäften entstehen rechtliche Schwierigkeiten vor allem dadurch, dass die Rom I-VO keine Rechtswahlfreiheit gewährt. Der Unternehmer ist somit mit den jeweiligen zwingenden Regelungen des nationalen Verbraucherschutzes konfrontiert. Folglich ist ein Ausgleich dieser beiden Interessen zentral für die Wettbewerbsfähigkeit des optionalen Instruments.

a) Niveau des Verbraucherschutzes

Zunächst stellt sich die Frage, welches Verbraucherschutzniveau in dem optionalen Instrument aufgenommen wird, denn dieses ist innerhalb der EU bereits sehr hoch angelegt. Ist das Verbraucherschutzniveau zu niedrig, wird der Verbraucher von einer Wahl des optionalen Instruments absehen; ist es zu hoch, werden Unternehmer das Instrument nicht anbieten. Das Grünbuch enthält über dessen Ausgestaltung keine Aussagen, da es sich lediglich allgemein zu einem hohen Verbraucherschutzniveau bekennt. Besonders zu erwähnen ist, dass verbraucherrechtliche Schutzstandards der einzelnen Mitgliedsstaaten bereits über dem Mindeststandard der Richtlinien liegen. Das bestehende Verbraucherschutzniveau ergibt sich also nicht aus dem Sekundärrecht, sondern aus der Umsetzung der Mitgliedstaaten. Art. 6 Rom I-VO erhält das Niveau des Mitgliedstaates und nicht das der EU. Folglich würde ein optionales Instrument den erreichten Schutz absenken, wenn der Verbraucherschutz auf der Ebene der bisherigen Mindeststandardregelungen festgeschrieben würde. Gleichwohl verhindert ein Vorbehalt zu Gunsten des nationalen zwingenden Verbraucherrechts ein europaweit einheitliches Vertragsrecht und führt damit nicht zu einer größeren Rechtssicherheit. Ungeachtet dessen, darf ein optionales Vertragsrecht nicht in einem zu hohen Schutzniveau münden. Denn sonst läuft es Gefahr, von den Unternehmen nicht angenommen zu werden, da deren Entscheidungsmöglichkeiten fehlen.

b) Wahlrecht bei Verbraucherverträgen

Aus Sicht der CDH sollte ein optionales Instrument allenfalls für Verbrauchergeschäfte gelten, wobei hier die Möglichkeit bestehen muss, dass der Verbraucher den Schutz seines Heimatrechts zugunsten eines optionalen

Vertragsrechts aufgeben kann. Denn ansonsten wäre es den Unternehmen unmöglich, Verbrauchern unter Geltung eines einheitlichen europäischen Vertragsrechts Waren zum Kauf in der gesamten EU anzubieten.

Mit einem Wahlrecht auf Seiten des Verbrauchers zwischen seinem nationalen Heimatrecht und einem optionalen europäischen Vertragsrechts könnte sogar das Gegenteil der von der Kommission intendierten Vorteile erreicht werden. Denn aufgrund einer solchen Optionsverpflichtung werden Unternehmen von grenzüberschreitenden Handelsgeschäften abgehalten. Gerade kleinere Unternehmen müssten sich neben allen nationalen Rechtsvorschriften mit dem hinzukommenden 28. Recht zwingend auseinandersetzen.

c) Der Verkauf in andere Mitgliedstaaten verursacht den KMU´s Kosten

Speziell für Verbrauchergeschäfte sollte zudem überlegt werden, ob wirklich alle Unternehmen Interesse an einem grenzüberschreitenden Handel haben. Gerade für „Kleine“ ist der Verkauf ins Ausland oft unrentabel. Daher beliefern sie nur nationale Kunden. Selbst im Grünbuch zum europäischen Vertragsrecht wird aufgeführt, dass Bestellungen im elektronischen Handel scheitern, weil Händler sich weigern, in das Land des Verbrauchers zu liefern. Gründe dafür können sein, dass die Versandkosten zu hoch sind, Mitarbeiter nur der Landessprache mächtig und somit Reklamationen, Fragen und Wünsche nicht in anderen EU-Sprachen bearbeitet werden können. 2008 belief sich nach Angaben des Statistischen Bundesamtes der Umsatz im grenzüberschreitenden elektronischen Handel (Einzelhandel ohne Handel mit Kfz) innerhalb der EU auf 11%.² Unternehmen gaben unter anderem

²<http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/SharedContent/Oeffentlich/B3/Publikation/Jahrbuch/Aussenhandel,property=file.pdf>.

Sprachschwierigkeiten als Hindernisgrund an, welches sogar durch Untersuchungen der Kommission³ bestätigt wurde. Für Verbraucher stellen aber nicht nur die verschiedenen Sprachen, sondern auch die unterschiedlichen Kulturen und die daraus folgenden abweichenden Güterpräferenzen, Hemmnisse dar.⁴ Sprachbarrieren können durch einen einheitlichen Vertrag nicht überwunden werden. In den USA koexistieren beispielsweise unterschiedliche Privatrechtsordnungen dadurch, dass eine einheitliche Sprache gesprochen wird. Deshalb hält es die CDH für erforderlich, dass die jeweiligen Mitgliedstaaten noch eingehender die Gründe untersuchen, warum ihre Verbraucher nicht in anderen EU-Mitgliedstaaten kaufen.

4. Transformationskosten statt Transaktionskosten

Ein Hauptargument der Kommission ist, dass Transaktionskosten mithilfe eines einheitlichen Vertragsrechts gesenkt werden. Fraglich ist aber, inwiefern Kosten gesenkt werden können, denn auch mit Einführung eines optionalen Instruments werden Transformationskosten entstehen. Diese resultieren aus der Rechtsunsicherheit während der Anpassung bis zur Auslegung der neuen Regeln durch den EuGH. Weiterhin könnten Unternehmen zur Erhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit gezwungen sein, das europäische Vertragsrecht zusätzlich zur nationalen Rechtsordnungen anzubieten – dies bedeutet einen zusätzlichen Mehraufwand und Kosten. Resultierend daraus, könnten kleine Unternehmen

³ Vgl. Dokument 8202/10 Consumer Markets Scoreboard.

⁴ Vgl. BT-Ds. 17/3367, Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Kerstin Tack, Marianne Schieder (Schwandorf), Dr. Eva Högl, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der SPD – Zum Stand der Verhandlungen über den Vorschlag für eine EU-Richtlinie über die Rechte der Verbraucher und deren Verbraucherschutzniveau, S. 2 – 3.

eventuell sogar einem Kontrahierungszwang zu den Bedingungen eines optionalen Instruments unterfallen und somit hohen Kosten unterworfen werden. Darüber hinaus werden nationale Gerichte das optionale Vertragsrecht neben dem nationalen Recht anwenden und unter anderem bei dessen Auslegung alle Sprachfassungen sowie Entscheidungen aus anderen Mitgliedstaaten beachten müssen.

5. Fazit

Die CDH möchte sich nicht grundsätzlich gegen ein europäisches Vertragsrecht aussprechen. Allerdings bestehen berechtigte Zweifel an dessen Realisierbarkeit in absehbarer Zeit.

Aus Sicht der CDH besteht kein zwingendes Bedürfnis, ein einheitliches europäisches Vertragsrecht für Unternehmerverträge zu schaffen. Beschränkt werden sollte diese Option somit nur auf Verbraucherverträge – jedoch ohne ein dem Verbraucher einzuräumendes Wahlrecht.

Wie bereits eingangs angesprochen, wird eine Akzeptanz des europäischen Vertragsrechts von seiner inhaltlichen Ausgestaltung abhängen. Dazu müssen aber vorab zahlreiche Fragen geklärt werden. Sollte die Kommission das optionale Instrument einführen, wird der Wettbewerb mit den nationalen Vertragsrechten entscheiden, ob dieses weiterentwickelt oder verkümmern wird.

Um den vielfältigen nationalen Regelungen und der Vertragsfreiheit Rechnung zu tragen, ist die CDH der Auffassung, es bei einer Empfehlung (Option 3) zu belassen. Eine Empfehlung ist nicht verbindlich, könnte aber nichtsdestotrotz zu Innovationen und einer Bandbreite von Lösungen in den einzelnen Mitgliedstaaten führen. Die

Mitgliedsstaaten sollten zudem, wie oben bereits aufgeführt, in ihren Ländern Befragungen der Verbraucher durchführen, um so Aufschluss über die Hemmnisse und Barrieren des grenzüberschreitenden Handels zu erhalten. So können eventuell anderweitige Lösungen gefunden werden, die den unterschiedlichen Präferenzen gerecht werden.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'E. Döpfer'.

Eckhard Döpfer
Mitglied der Hauptgeschäftsführung

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Sina Heller'.

Sina Heller
Referentin Internationale Abteilung

Berlin, den 31. Januar 2011